

新たな価値の創造  
中期経営計画

「創造とスピードの100週間」

# 2003年度 決算説明会

2004年6月3日  
株式会社 **千葉銀行**

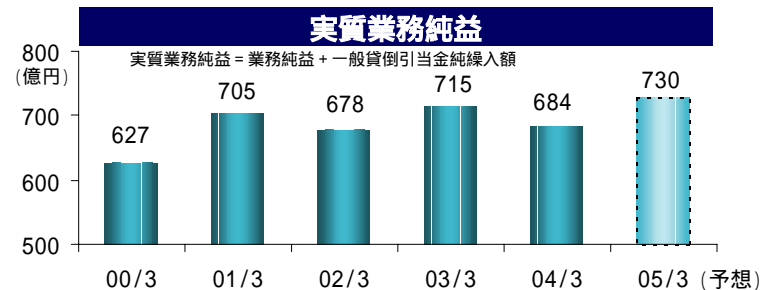
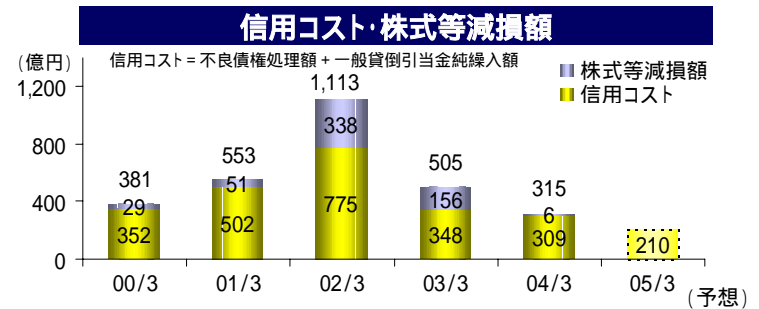
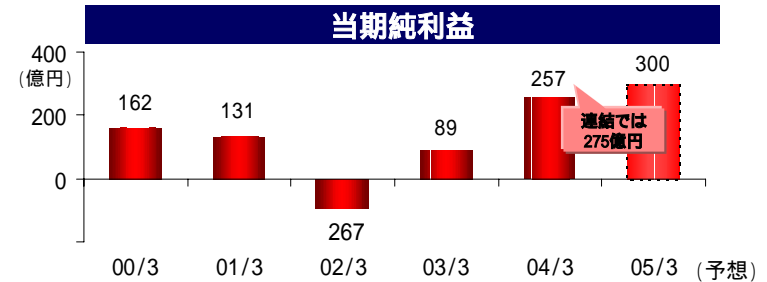
# はじめに

2004年3月期の当期純利益は、不良債権処理がピークアウトしたことや株式減損処理の急減により、前年度比2.8倍の257億円(過去最高益)に達した。

また、連結Tier 比率は同0.5ポイント増加の7.1%と財務体質も大きく向上した。

実質業務純益は、住宅ローン・投資信託等の個人ビジネス拡大に加え、経費削減に成功したものの、法人ビジネスで資金利益の回復が遅れたことなどから、前年度比4.3%減の684億円にとどまり、次年度に課題を残した。

変化の激しい時代にあっては顧客ニーズへの素早くかつ的確な対応力が成功のポイントになる。本日は、2005年3月末に終了する中計「創造とスピードの100週間」を基に、100週間という限られた時間の中で、いかに収益構造改革を行おうとしているのかご説明する。



# 目次

<i>Section</i>	<b>2003年度決算概況</b>	
決算概要		4
中計目標と実績		6
2004年度 業績予想		7

<i>Section</i>	<b>収益構造改革の取組み</b>	
高い収益性実現のために		9
順調に増加する住宅ローン		10
チャネル拡大で一層の利便性追求		11
無担保消費者ローンの強化		12
フィービジネスの牽引役		13
コンサルティング・プラザの設置		14
金融商品販売力の更なる向上		15
上昇に転じた中小企業貸出		16
新規専担者を重点地区へ集中投入		17
顧客の求めるスピードを実現		18
千葉県版CLO		19
総合金融サービスの提供		20

<i>Section</i>	<b>強固なバランスシートの構築</b>	
今年度末の不良債権残高		22
不良債権残高を積極的に削減		23
実質業純を大きく下回る信用コスト		24
地価下落の影響は大きく低下		25
金利上昇の影響		26
健全な財務体質の維持・向上		27

<i>Appendix</i>	<b>資料編</b>
-----------------	------------

<i>Appendix</i>	<b>コーポレートガバナンスの強化</b>
-----------------	-----------------------

<i>Appendix</i>	<b>地域経済の現状</b>
-----------------	----------------

<i>Appendix</i>	<b>経営指標等</b>
-----------------	--------------

新たな価値の創造  
中期経営計画“創造とスピードの100週間”

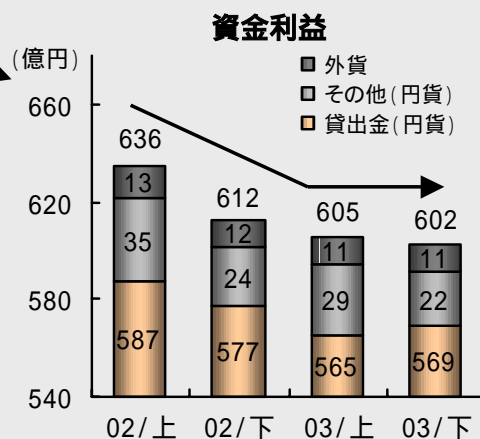
# 2003年度決算概況

# 決算概要 P / L

実質業務純益は減少するも、信用コスト・株式減損の減少から、経常・当期純利益とも大幅増益

<億円>	03/3期	04/3期	増減額
業務粗利益	1,472	1,425	46
ufi 資金利益	1,249	1,208	40
ufi 役務取引等利益	151	168	17
経費	756	741	15
ufi 人件費	388	371	16
ufi 物件費	330	332	1
<b>実質業務純益</b>	<b>715</b>	<b>684</b>	<b>31</b>
コア業務純益	683	672	11
一般貸倒引当金純繰入額	63	0	62
業務純益	778	684	93
臨時損益	592	281	310
ufi 不良債権処理額	411	310	101
ufi 株式等関係損益	138	14	152
ufi 年金処理	49	20	29
経常利益	186	403	216
<b>当期純利益</b>	<b>89</b>	<b>257</b>	<b>168</b>

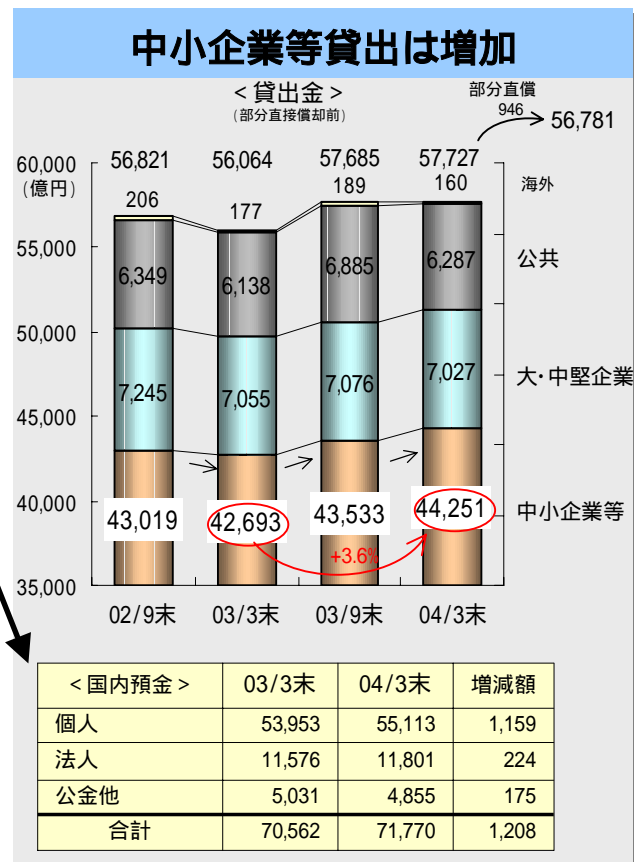
## 資金利益は下げ止まりへ



# 決算概要 B / S

中小企業向け貸出金は増加、預金も個人預金を中心に増加

<億円>	03/3末	04/3末	増減額
<b>資産の部</b>	80,120	82,178	2,057
うち コールローン	1,900	1,726	173
<b>貸出金</b>	56,064	56,781	<b>717</b>
有価証券	13,464	14,587	1,122
繰延税金資産	1,166	733	433
<b>負債の部</b>	76,918	78,374	1,455
<b>うち 預金</b>	71,749	72,664	<b>915</b>
譲渡性預金	751	994	243
<b>資本の部</b>	3,201	3,803	602
うち 資本金	1,210	1,210	-
資本剰余金	981	981	0
利益剰余金	974	1,191	216
その他有価証券評価差額金	93	293	387



# 中計目標と実績

実質業務純益を除き、全ての指標で計画通りの実績を収めた

経営指標		実績		計画目標			
		03/3	04/3	04/3	05/3	06/3	
収益	連結当期純利益(億円)	87	275	250	300	360	
	実質業務純益*(億円)	715	684	700	730	750	
効率性	OHR	52.43%	52.44%	52%程度	50%程度	50%未満	
	当期純利益ROA	0.11%	0.31%	0.3%程度	0.3%以上	0.4%程度	
	当期純利益ROE	2.80%	6.77%	6%程度	7%程度	8%程度	
健全性	Tier 比率	6.45%	6.91%	7%程度	7%以上	8%程度	
		(一株当たり連結当期純利益)	(10.4円)	(32.7円)	(29.7円)	(35.6円)	(42.8円)

予想は  
320

\* 実質業務純益 = 業務純益 + 一般貸倒引当金純繰入額  
連結当期純利益以外は全て単体ベース

# 2004年度 業績予想

経常利益500億円、当期純利益300億円へ

<億円>	03/3期	04/3期 (実績)	05/3期 (予想)	増減額
業務粗利益	1,472	1,425	1,470	45
ufi 資金利益	1,249	1,208	1,225	17
ufi 役務取引等利益	151	168	185	17
経費	756	741	740	1
ufi 人件費	388	371	362	8
ufi 物件費	330	332	336	3
実質業務純益	715	684	730	46
コア業務純益	683	672	710	38
一般貸倒引当金純繰入額 (A)	63	0	0	0
業務純益	778	684	730	46
臨時損益	592	281	230	51
ufi 不良債権処理額 (B)	411	310	210	100
ufi 株式等関係損益	138	14	0	14
ufi 年金処理	49	20	9	11
経常利益	186	403	500	97
当期純利益	89	257	300	43
信用コスト (A)+(B)	348	309	210	99

実質業務純益 = 業務純益 + 一般貸倒引当金純繰入額

コア業務純益 = 実質業務純益 - 債券損益



新たな価値の創造  
中期経営計画“創造とスピードの100週間”

# 収益構造改革の取組み

# 高い収益性実現のために

中期経営計画「創造とスピードの100週間」に基づく主要施策

顧客ニーズに  
迅速・的確に応え  
高い収益性を  
実現

個人ビジネスの  
更なる強化

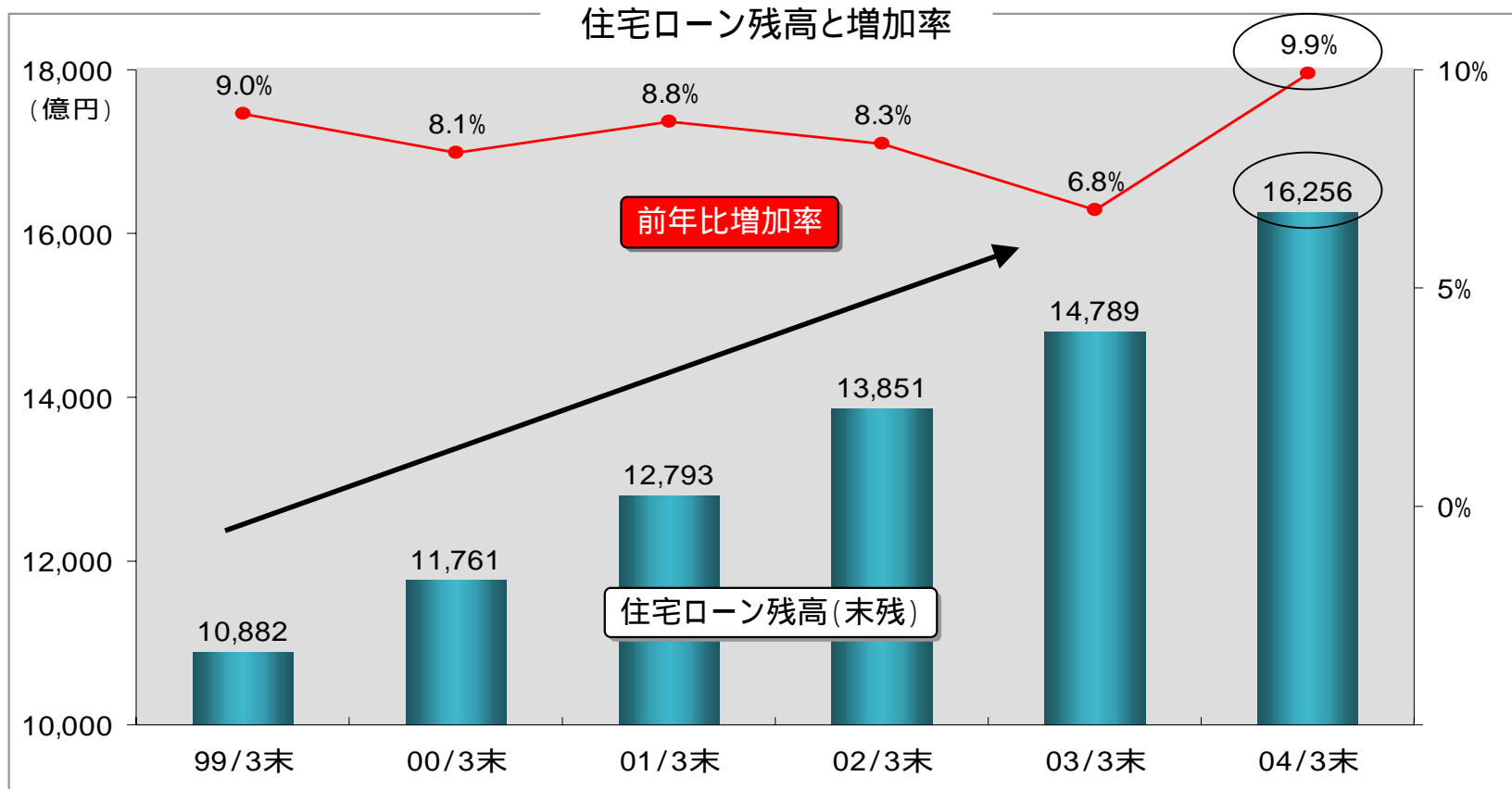
法人ビジネスの  
再構築

中計  
スタート  
(03/4)

- 10週目
  - ✓03/4 資産運用セミナー開催
  - 03/6 市内店、新規専担者配置
  - (02/12 都内店、新規専担者配置)
- 20週目
  - ✓03/6 リスク限定型株式投信投入
  - 03/6 法人ビジネスセンター設置
  - 03/6 市川市PFIのアレンジャー受託
- 30週目
  - ✓03/10 カードローン  
電話・ファックス積極活用
  - 03/10 地区法人営業部設置
- 40週目
  - ✓03/10 ローンプラザ等増設
  - 04/1 支店長決裁権限拡大
- 50週目
  - ✓03/11 資産運用相談コーナー設置開始
  - 04/2 ビジネスローン改定
- 60週目
  - ✓03/12 長期外貨定期預金取扱開始
  - 04/3 CLO活用融資
- ✓03/12 県内大学と教育ローン提携実施
  - ✓04/3 千葉県版CLO投信販売
  - ✓04/4 ローンセンター増設
  - ✓04/9 コンサルティング・プラザ設置予定

# 順調に増加する住宅ローン

ローンプラザ/センターの増設などによりここ6年間で最高の増加率を達成



計数は部分直接償却前

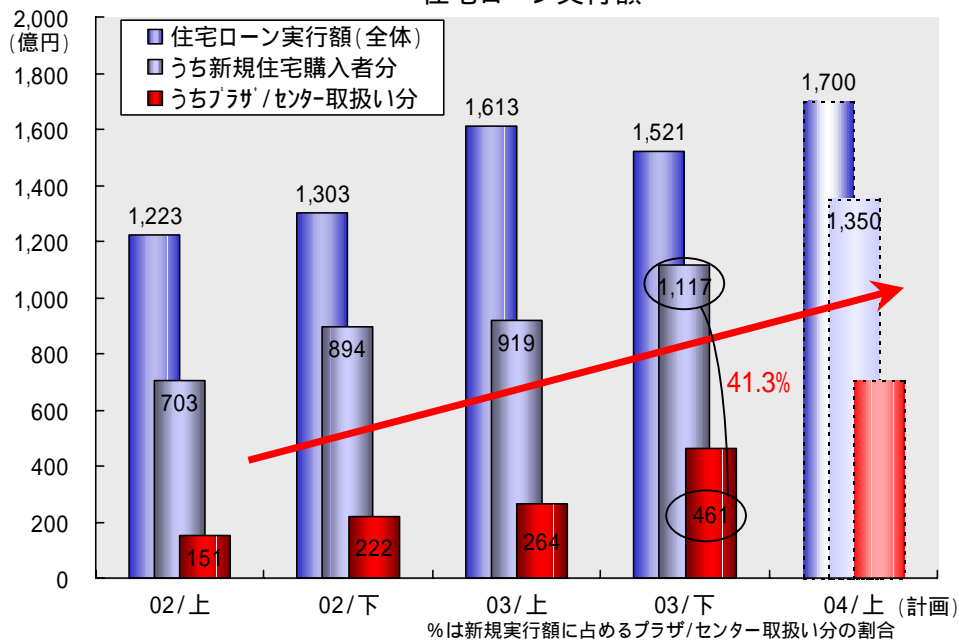
# チャンネル拡大で一層の利便性追求

ローンプラザ/センターの増設による顧客や住宅業者との接点拡大で住宅ローン実行額は大きく増加

ローンプラザ/センターの設置状況



住宅ローン実行額

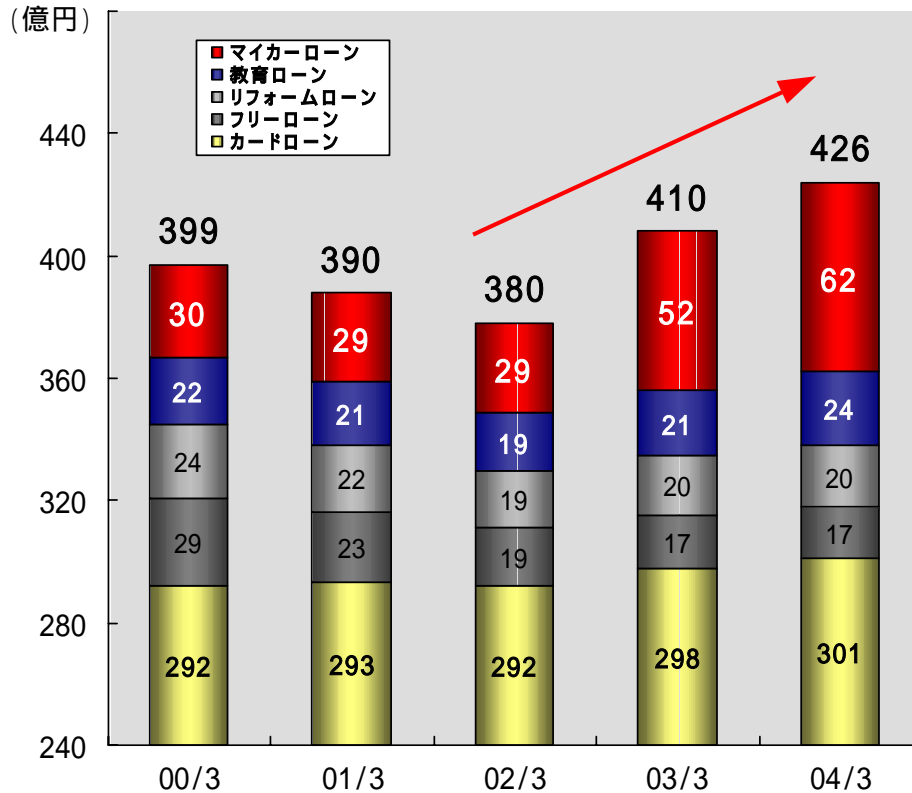


	02/上	02/下	03/上	03/下	04/上(計画)
プラザ(ヶ所)	2	2	2	3	3
センター(ヶ所)	2	2	2	6	10
人員(人)	17	19	20	37	50

# 無担保消費者ローンの強化

## 収益性の高い無担保消費者ローンへの取組みを強化

主な無担保消費者ローン残高



カードローンは、カードローン10、20、50、100、200及びビット保証付きカードローン・ジャックス保証付きカードローンの残高を掲載

### 主な取組み

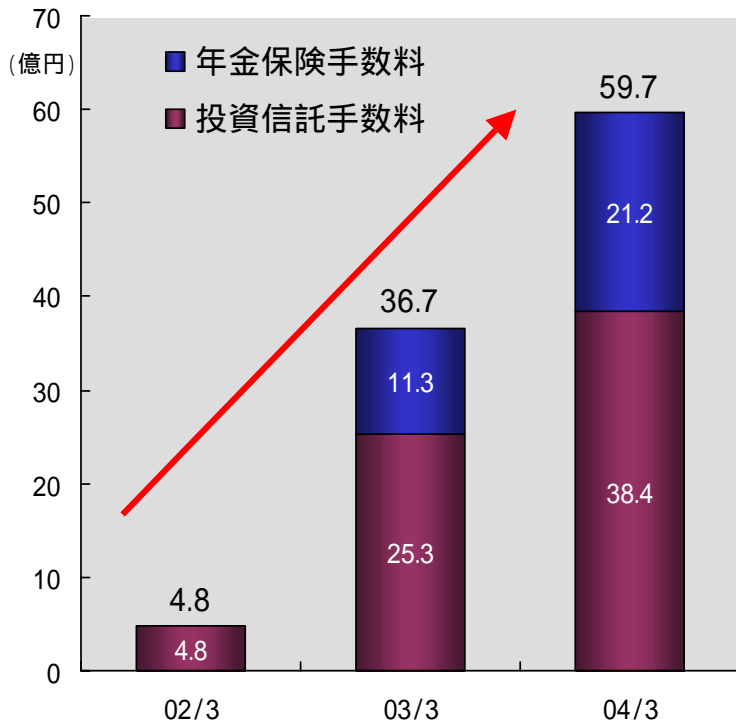
- マイカーローンの拡大**
  - 新スコアリングモデル導入
  - 資金用途拡大 (借換資金対応)
  - 申込チャネルの転換  
ファックス、インターネット中心へ
  - 金利優遇キャンペーン
- 教育ローンの増強**
  - 県内の学校法人との提携拡大
  - DMを活用した見込先へのPR
- カードローン(ビット保証付含む)の拡大**
  - 住宅ローン申込者へのクロスセルの徹底
  - 来店不要の電話受付開始や既利用者への増額DMなどによりビット保証付きカードローン増強

# フィービジネスの牽引役

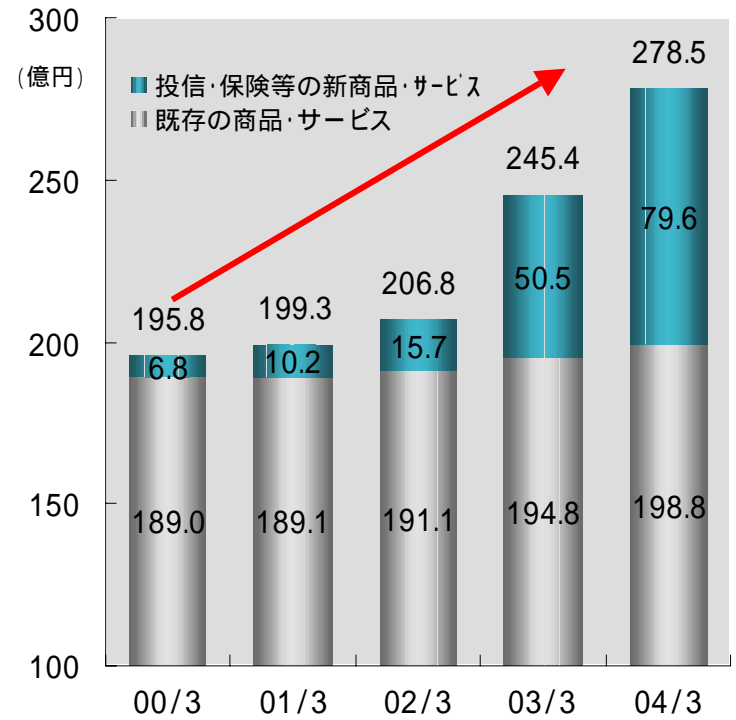
個人

手数料収入は好調な株式投信・年金保険が牽引

投資信託・年金保険販売手数料等



役務取引収益内訳



# コンサルティング・プラザの設置

個人

多機能マネープラザの未来形を志向。グループの機能を集約し、顧客との接点をさらに拡大

名称	ちばぎんコンサルティング・プラザ	
内容	個人向け相談業務特化型店舗	
特徴	グループのコンサルティング機能を集約 平日の時間延長、休日営業により、お客様との接点を拡大	
	提供機能	対象顧客
	1F 資産形成ビジネス 住宅ローンビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓サラリーマン層</li> <li>✓退職者層</li> </ul>
2F 資産運用ビジネス (プライベートバンキング)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓企業オーナー</li> <li>✓医師、弁護士、資産家</li> </ul>	
営業時間	平日 午前9時～午後7時 土日 午前10時～午後5時 (一部機能を除く)	



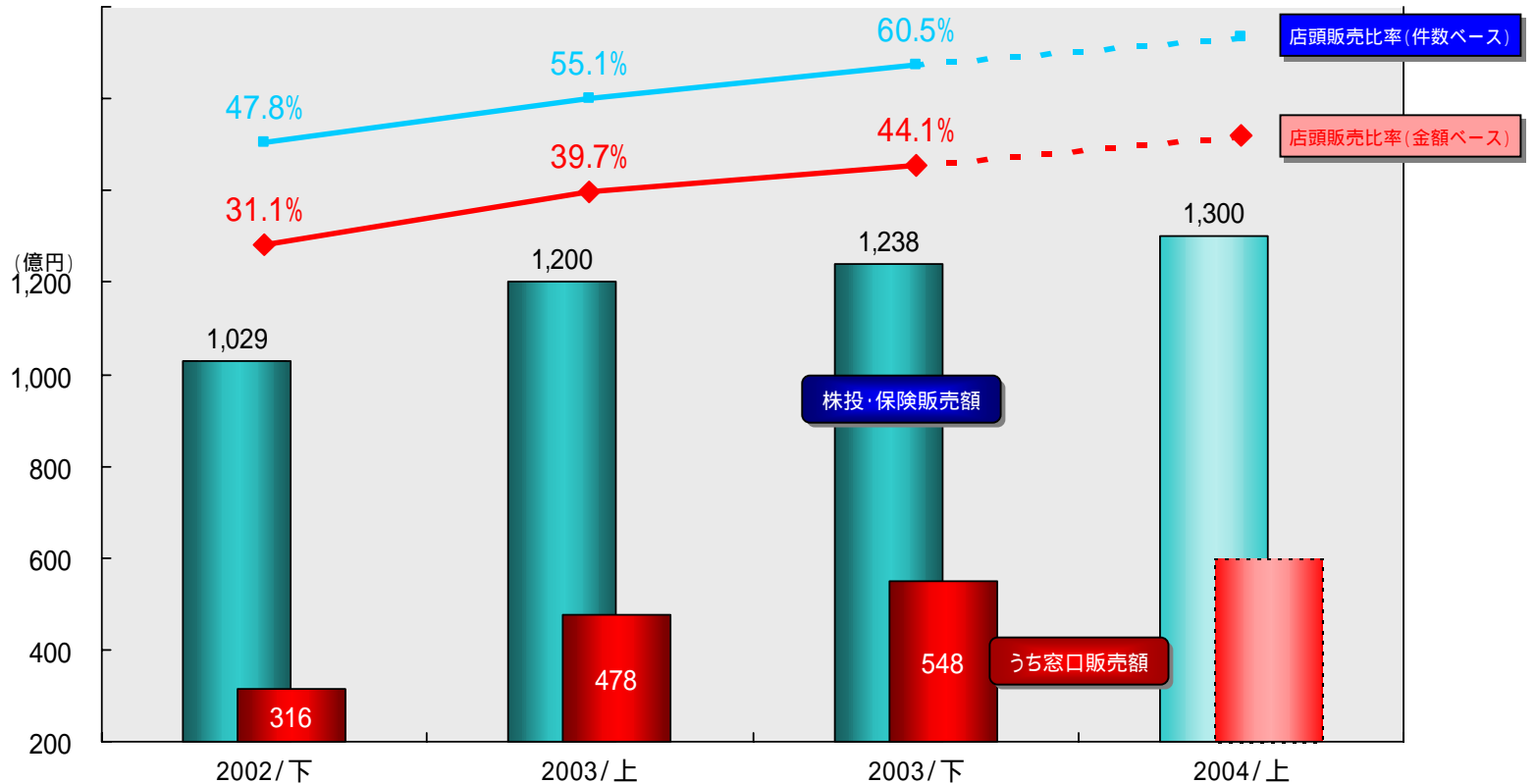
(イメージ図)

# 金融商品販売力の更なる向上

個人

顧客ニーズの高い品揃えとセールスノウハウの蓄積により店頭販売比率を高める

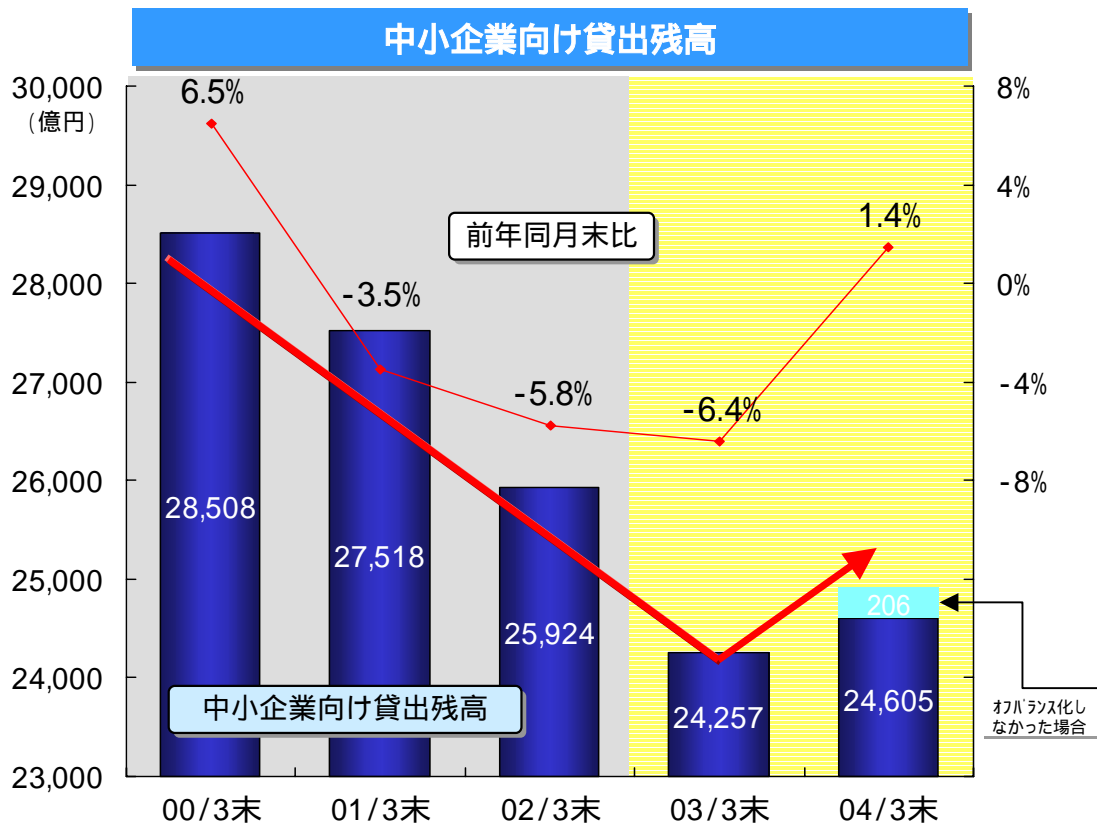
株式投資信託+年金保険販売額推移





# 上昇に転じた中小企業貸出

チャンネル拡大や新商品投入などで、中小企業向け貸出しは増加へ転じた



計数は部分直接償却前

### 貸出拡大のために

実施日	内容
02/12	都内店 法人新規専担者配置
03/2	ビジネスセンターPT 営業態勢検討PT 審査体制検討PT
03/4	県内店 法人新規専担者配置
03/6	ビジネスセンター開設
03/10	地区法人営業部設置
03/10	ダッシュ5000取扱開始
04/1	支店長決裁権限拡大
04/2	ビジネスローン商品性改定
04/3	千葉県版CLO実行
04/上	ビジネスセンター全県展開

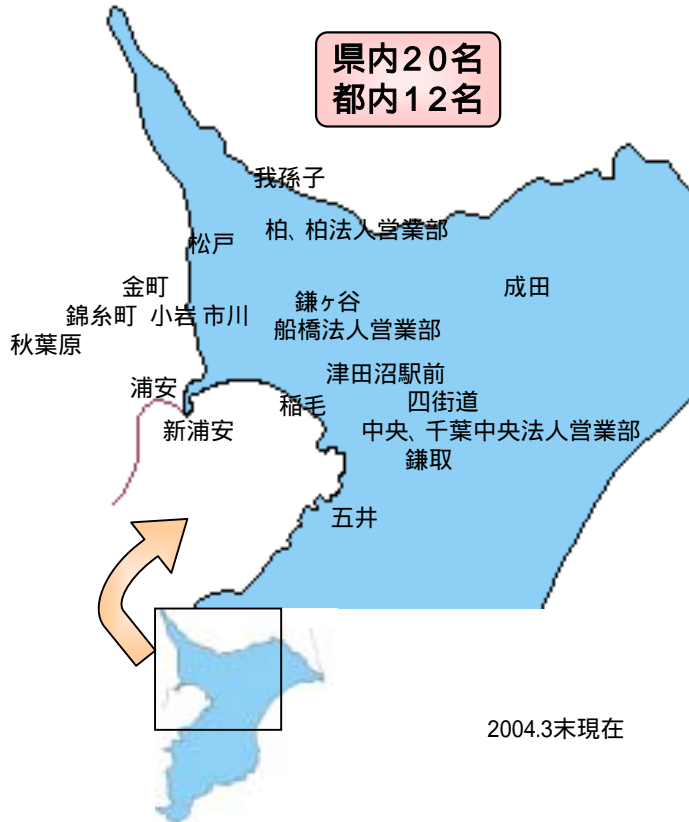
オバランス化し  
なかった場合

# 新規専担者を重点地区へ集中投入

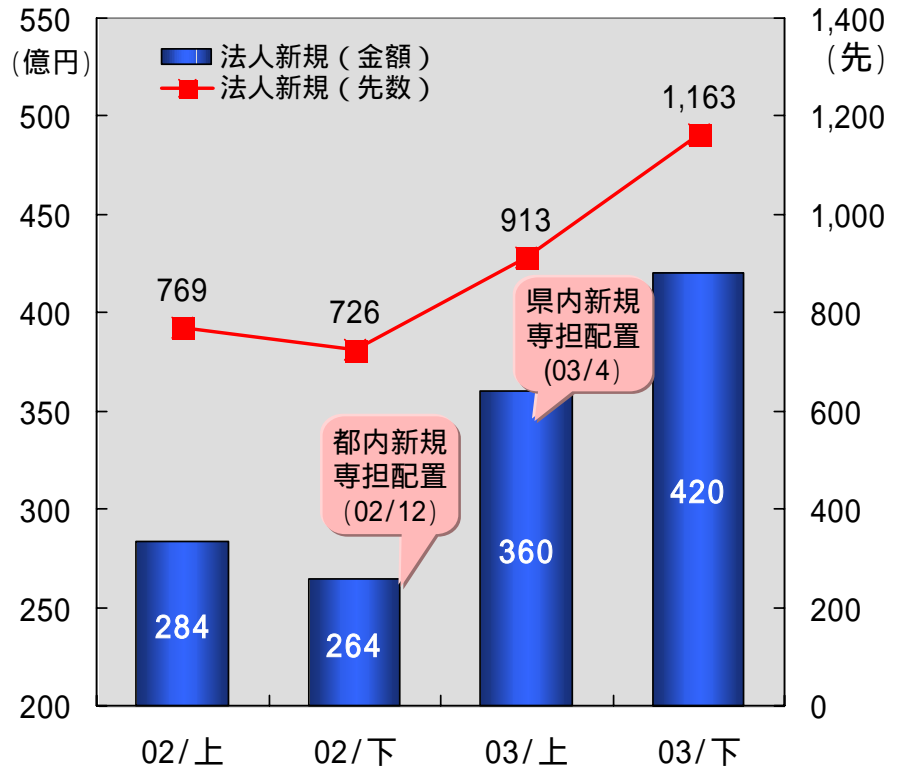
法人

法人新規専担者配置により、優良新規取引の開拓を強化

法人新規専担者の配置状況



法人新規取引



# 顧客の求めるスピードを実現

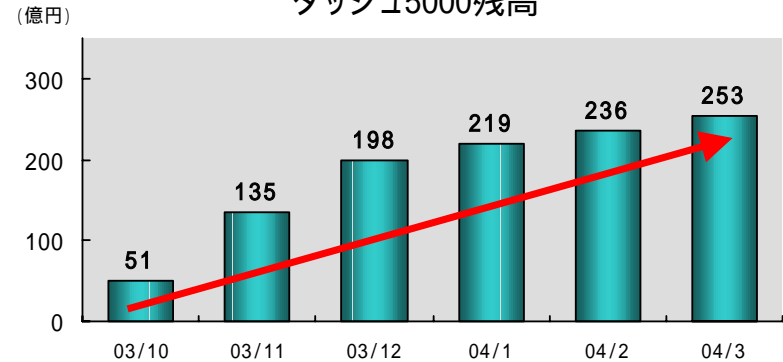
スコアリング審査の活用などにより顧客の資金ニーズへのスピード対応を実現

2003年10月～ 千葉県信用保証協会提携商品  
「ダッシュ5000」

貸出額：5000万円  
 期間：5年以内  
 特長：・スコアリング審査で迅速な対応  
           ・担保・第三者保証人不要



ダッシュ5000残高



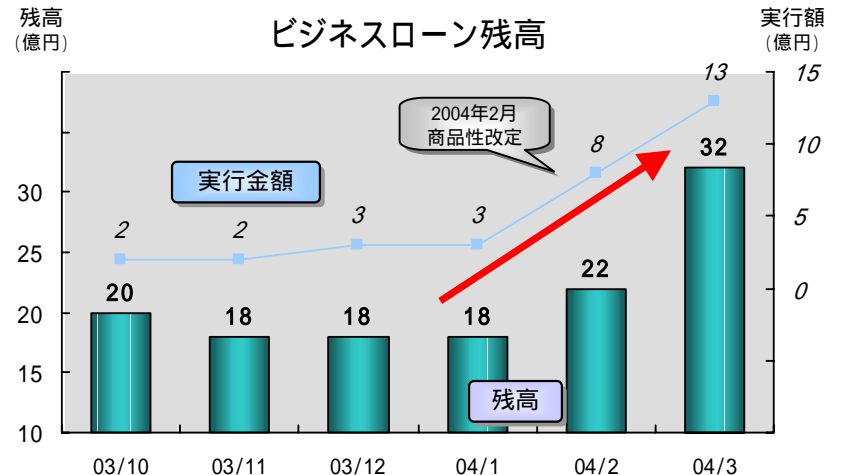
2004年2月商品性改定実施

「ビジネスローン」

貸出額：3000万円  
 期間：3年以内  
 金利：2.5%～(20段階)  
 特長：・スコアリング審査で迅速な対応  
           ・担保・第三者保証人不要



ビジネスローン残高



# 千葉県版CLO

法人

総合力を発揮し、アレンジャーとして「千葉県版CLO」の成功に大きく貢献

## 強み(Strong Point)

### スキーム企画力

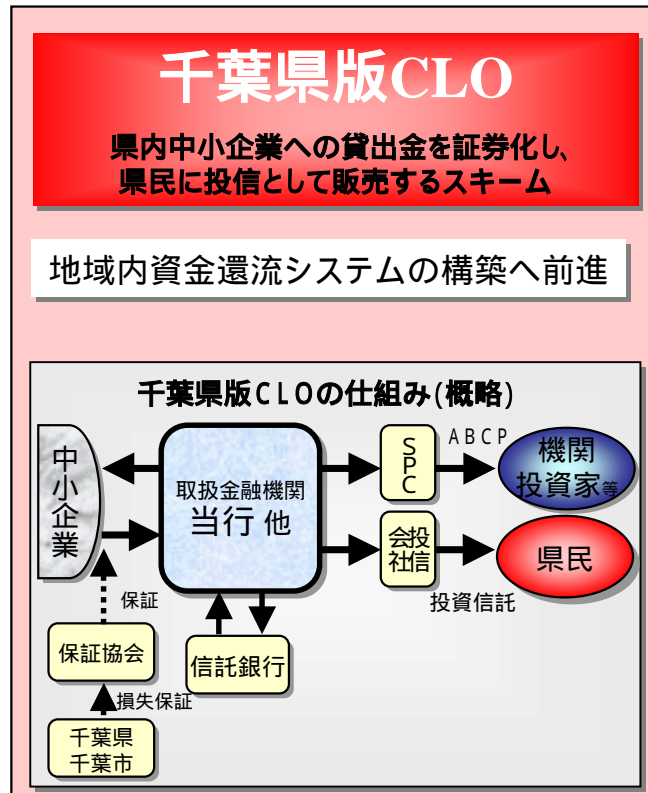
- ・自治体、地元金融機関との緊密な連携
- ・海外・市場部門で蓄積したスキル・ノウハウを国内営業部門で活用

### オリジネーション力

- ・中小企業の資金ニーズに対応し、原債権となる貸出金を実行

### 投信販売力

- ・投資信託を販売できる豊富な個人顧客基盤



## 特徴

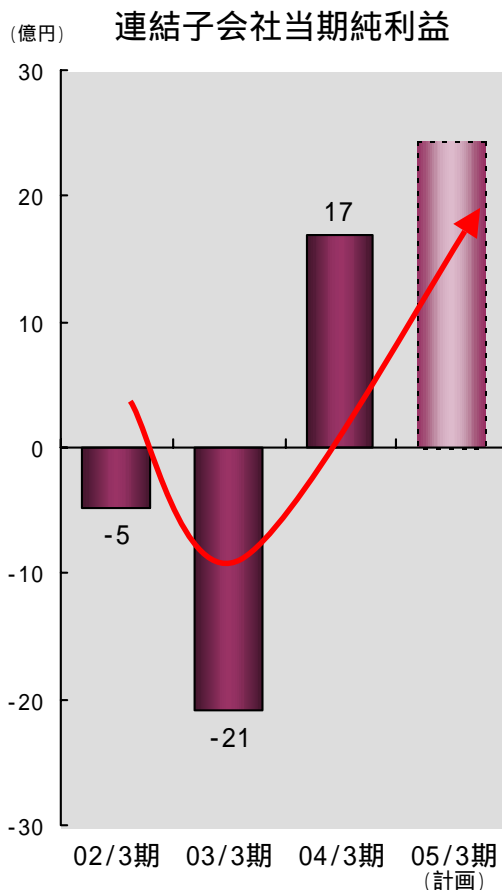
地域金融機関として初めて単独でCLOを組成  
CLOの証券化において、初めて投資信託を組み入れ、個人投資家等に販売

## 実績

CLO活用融資：  
当行 750件/206億円  
(全体224億円)  
投資信託販売：  
当行 44億円  
(全体45億円)

# 総合金融サービスの提供

金融のワンストップサービス実現により連結当期純利益の持続的拡大を図る



## 主なグループ会社と特長

業務	社名	特長	今後
証券	中央証券	千葉県内に11店舗を有し、県内株式売買高シェアトップクラス。稼動口座数45千口座。	証券仲介業解禁をにらみ、千葉銀行本体との連携の強化を検討。
カード	ちばぎん JCBカード	JCB最大の地銀フランチャイジー。会員数約30万人、加盟店数約1万4千店。	クレジットカードの銀行本体発行を見据え、リテールビジネスの中核業務と位置付け取組みを強化。
	ちばぎん DCカード	会員数約17万人、加盟店約2.5万店。	
リース	ちばぎん リース	契約残高約450億円で県内最大のリース会社。リース業務強化により更なる収益拡大を指向	銀行との連携強化による取引先の拡大、及びリースニーズへの対応強化。
システム開発	ちばぎん コンピューターサービス	積極的に外販先を開拓してきた結果、地元自治体や地元企業などの外販比率は85%に達している。	取引先の半分強を占める自治体との取引強化による収益の拡大。

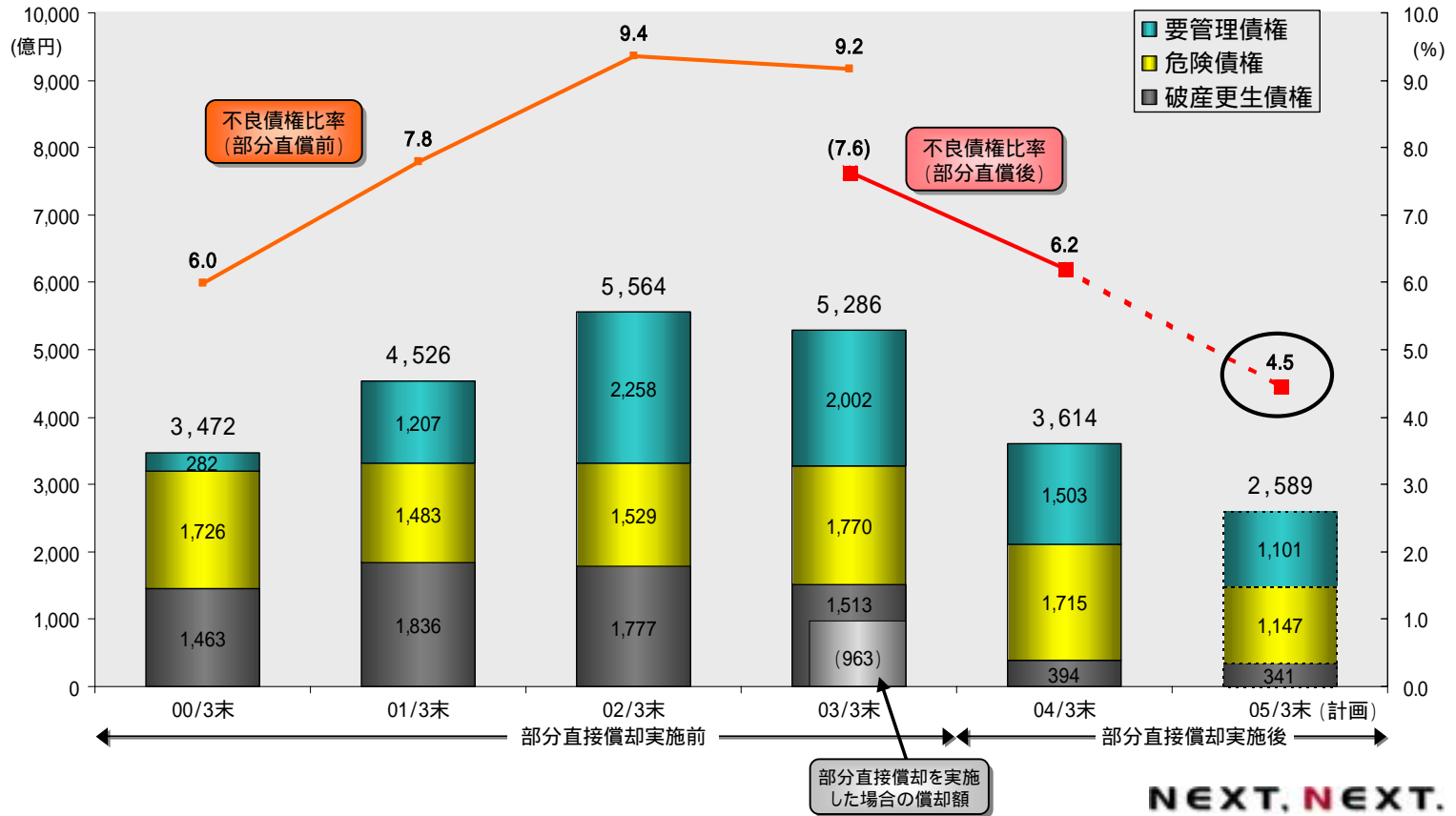
新たな価値の創造  
中期経営計画“創造とスピードの100週間”

# 強固なバランスシートの構築

# 今年度末の不良債権残高

不良債権比率は、2005年3月末に4%台を目指す

金融再生法開示債権残高・比率

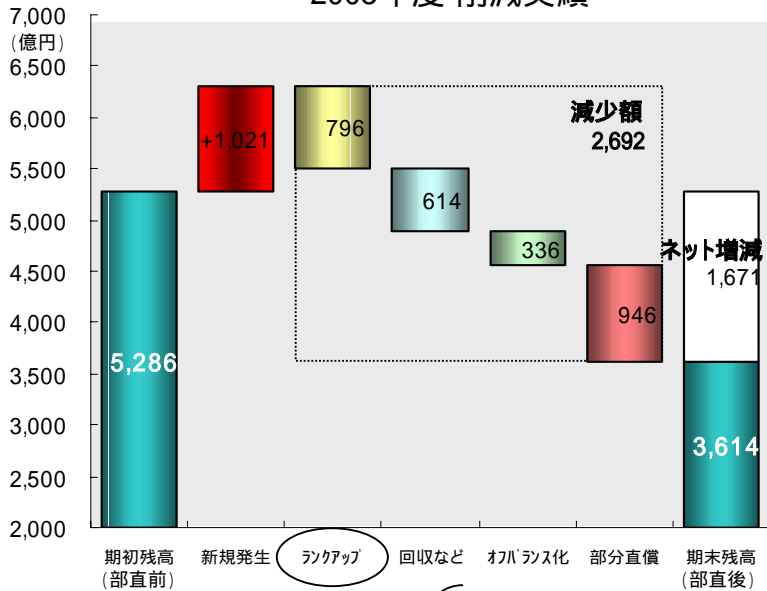


# 不良債権残高を積極的に削減

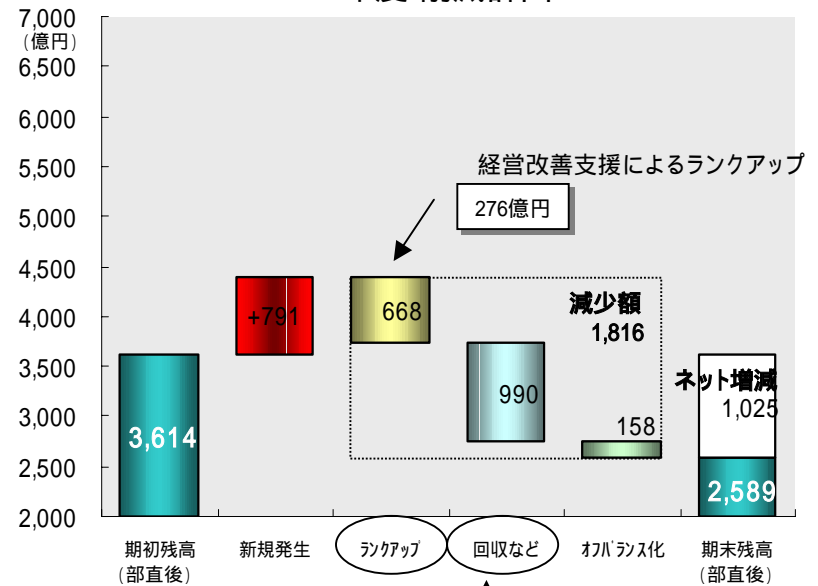
ランクアップ活動やオフバランス化により年間1000億円を削減

金融再生法開示債権の削減実績と計画

2003年度 削減実績



2004年度 削減計画



経営改善支援活動 (審査二部)

経営改善によるランクアップ実績  
116先 / 282億円

ローン延滞先へのカウンセリング実施  
(審査部)

消費者ローン延滞債権残高  
03/3末 04/3末  
192億円 159億円

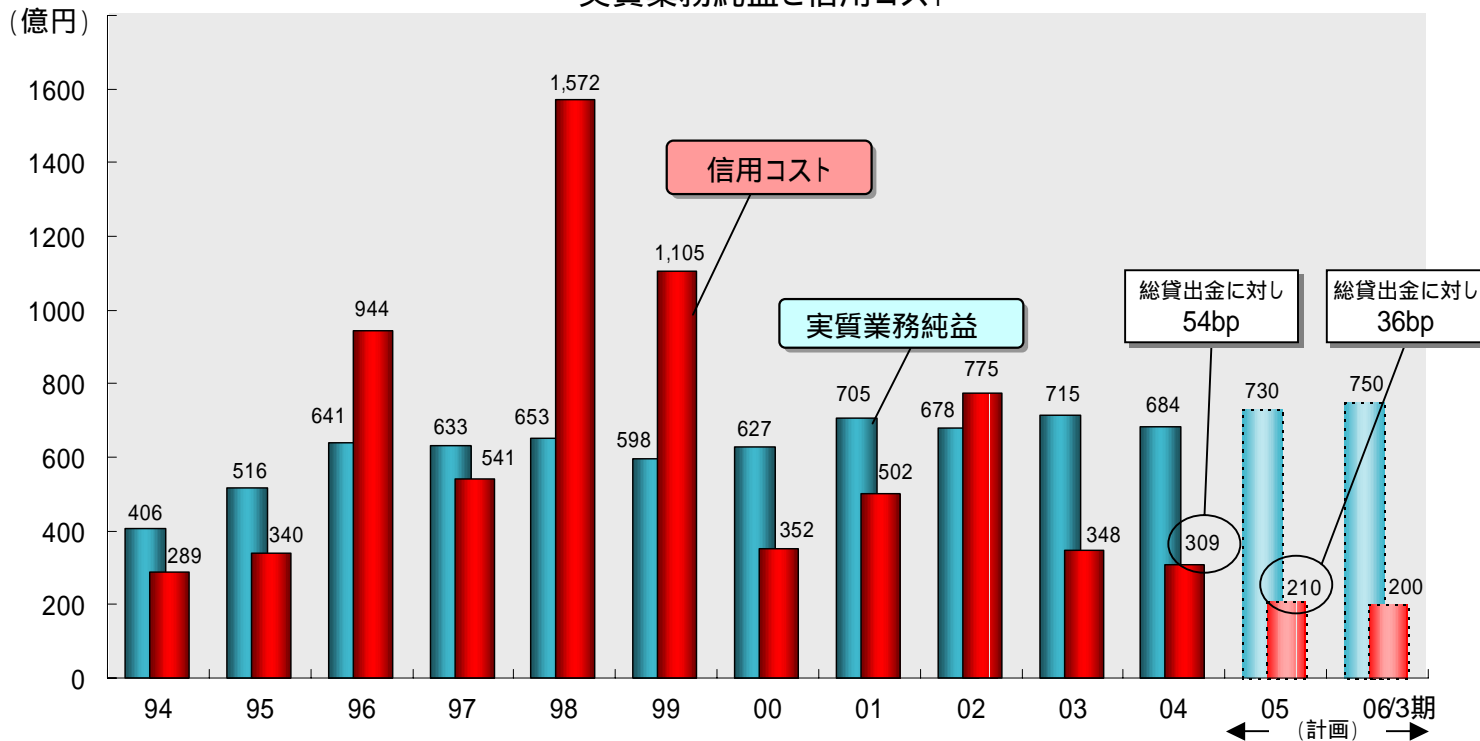
産業再生機構・再生ファンド等の活用計画



# 実質業純を大きく下回る信用コスト

信用コストは実質業務純益の範囲内に収まり、さらに減少へ

実質業務純益と信用コスト

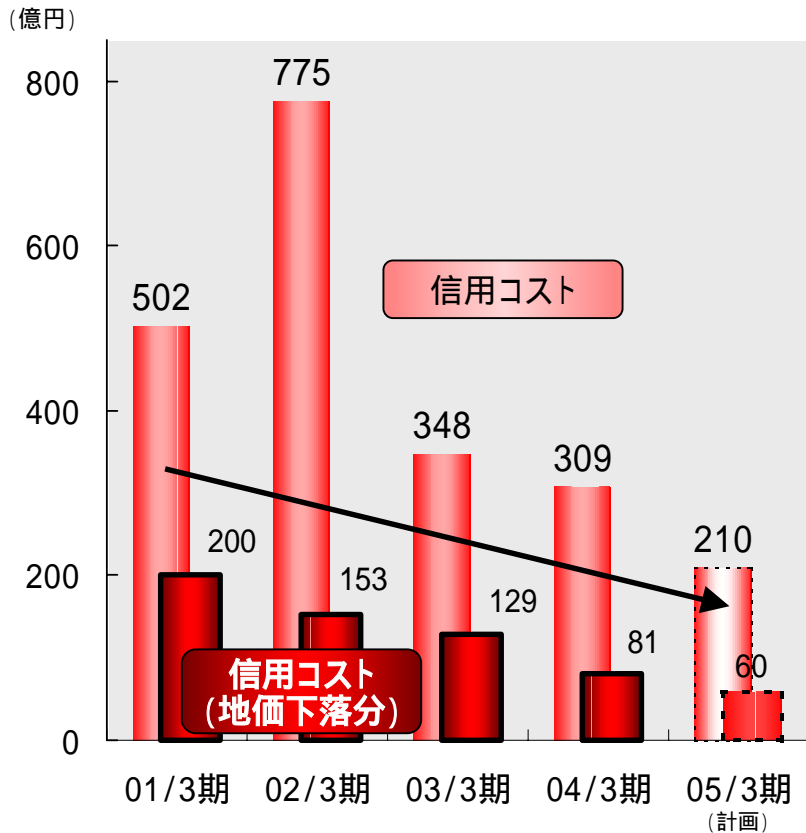


信用コスト = 不良債権処理額 + 一般貸倒引当金純繰入額  
 実質業務純益 = 業務純益 + 一般貸倒引当金純繰入額

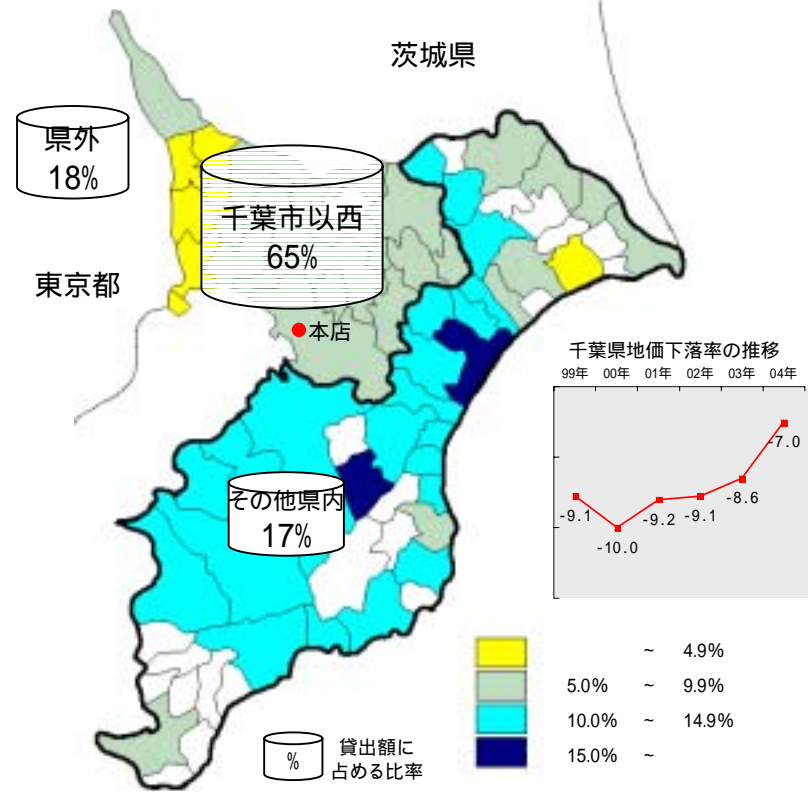
# 地価下落の影響は大きく低下

地価下落による信用コストは地価下落率の改善に伴い減少へ

地価下落による信用コスト



市町村別の住宅地地価動向



地価公示を基に  
 当行作成  
 (基準日: 2004.1.1)

# 金利上昇の影響

## 金利上昇による収益への影響は限定的

### ■ 金利リスクを意識した債券運用を実施。

円貨債券の平均残存期間 2.9年

### ■ 金利更改期間の短い住宅ローンの積極的取り込み。

新規に実行される住宅ローンのうち、約9割が当初金利固定期間3年タイプ。

住宅ローン全体のうち、約9割が金利更改まで3年以内。

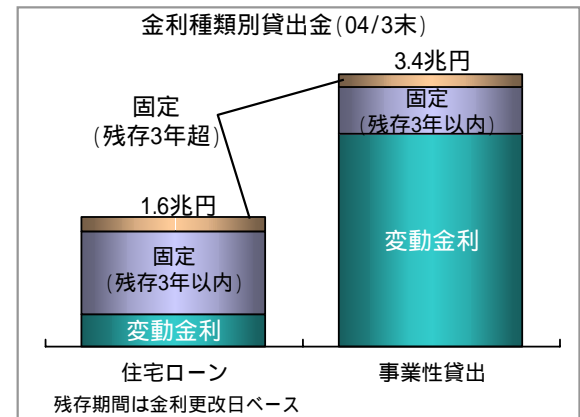
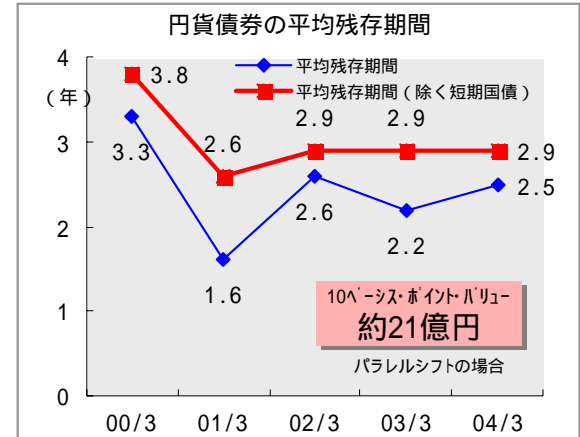
### ■ 高い金利感応度を有する事業性貸出。

事業性貸出金のうち約9割が金利更改まで3年以内。

### ■ 金利リスクのモニタリング体制を整備。

日次のモニタリングを適切に実施。

頭取を委員長とするALM委員会を毎月開催し、運用・調達状況やマーケット動向について把握、対処方針を協議。



# 健全な財務体質の維持・向上

利益の積み上げにより自己資本比率・Tier 比率は着実に上昇

